

LAURÉATE POUR LES GRANDES ENTREPRISES :  
**ONIRYX**

# Informatique conviviale

Fondée en 2008, Oniryx a connu une croissance continue avec une offre de services IT combinant qualité technique et dimension humaine. GUY VAN DEN NOORTGATE

“

Oniryx est orientée qualité technique et vise l'excellence mais, dans le même temps, accorde énormément d'attention aux *soft skills*, explique Geoffroy Fauveaux, administrateur. Ce sont deux axes essentiels qui fondent en partie notre succès: la dimension humaine et le contenu de qualité. Notre activité

est la consultance informatique sur mesure. Cependant, au-delà de l'intégration, du développement, du conseil, nous avons établi une méthodologie de travail dont le but est la compréhension la plus fine et profonde du métier de notre client. Cette compréhension dépasse les premières expressions de ses besoins. Autrement dit, nous ne nous arrêtons pas aux évidences mais nous nous intéressons à ce qui n'est pas directement exprimé.”

Installée dans un manoir au cœur de Gembloux, Oniryx a mis en place un modèle d'intelligence collaborative qui accorde beaucoup d'autonomie aux membres des équipes et valorise l'expérience du terrain. Par ailleurs, le

partage de l'information y est une réalité, favorisant le management participatif. “Ce n'est pas toujours évident, reconnaît Geoffroy Fauveaux. Ce genre de modèle est confrontant car il nous sort de nos habitudes. Il peut décontenancer certaines personnes mais nous permet aussi d'en attirer d'autres.”

## Un état d'esprit inspirant

Oniryx fait partie du groupe Blacksheep Tribes, actif en Belgique et en France, et qui est détenu par deux fondations d'utilité publique. “Le fait d'avoir ces deux fondations à la tête du groupe indique que nous mettons d'abord l'accent sur le sens avant la finance, reprend Geoffroy Fauveaux. Cela ne veut pas dire que nous négligeons les résultats financiers. Mais en ce qui nous concerne, le profit est un moyen, pas une finalité. Ce qui nous anime vraiment, c'est le rôle sociétal de nos actions, la durabilité, la responsabilité écologique, l'épanouissement et le mieux-être des collaborateurs.” Une philosophie entrepreneuriale qu'Oniryx souhaite partager avec ses clients en nouant avec ces derniers “une collaboration extrême-



📍 **GEOFFROY FAUVEAUX, ADMINISTRATEUR**  
“Dans une société où l'IT prend de plus en plus d'importance, l'humain reste indispensable.”

ment franche. Nous n'hésitons pas à leur dire ce qui dysfonctionne chez eux. Mais nous attendons qu'ils fassent de même avec nous”, ajoute l'administrateur.

Présent à Bruxelles et en Wallonie, Oniryx emploie une septantaine de collaborateurs en interne (auxquels il convient d'ajouter une cinquantaine de freelances) et est principalement active auprès du secteur public. “Dans une société où l'IT prend de plus en plus d'importance, nous considérons que l'humain reste indispensable. Il faut que la technique et l'informatique demeurent à leur juste place, conclut Geoffroy Fauveaux qui, au succès d'Oniryx, a cœur d'associer Patrick Van Est, “qui a dirigé l'entreprise et participé pleinement à sa croissance.” 📍

LAURÉATE POUR LES MOYENNES ENTREPRISES : GIP

# Croissance numérique

Spécialisée au départ dans la gestion de l'outil informatique pour les entreprises, GIP ne cesse d'élargir sa palette de services et d'étendre son rayon d'action. GUY VAN DEN NOORTGATE

**A** Wierde, sur les hauteurs de Namur, GIP (Gestion Informatique Professionnelle) est confortablement installée dans son nouveau bâtiment dont les murs commencent à devenir trop étroits. L'entreprise a en effet enregistré une forte croissance ces dernières années, au point de doucement se profiler comme un groupe. "Nous avons plusieurs sociétés, confirme Eric Gryson, administrateur de GIP et CEO du groupe, où l'on retrouve notamment Burotic Solutions,

partenaire numéro un de Ricoh en Belgique, qui figure également parmi les Gazelles. Notre volonté est de créer une identité et une image de groupe."

GIP se distingue dans plusieurs pôles d'activités: de la gestion de l'outil informatique à la création de sites internet en passant par la téléphonie et le marketing digital. "L'IT est la base de GIP, poursuit Eric Gryson. Nous proposons à nos clients professionnels, entreprises et indépendants, des solutions complètes pour la gestion de leurs infrastructures informatiques et la sécurisation de leurs données. Nous avons

élargi notre palette assez fortement ces dernières années. Cette diversification de notre offre a contribué à notre croissance. En ce qui concerne la téléphonie, nous travaillons avec le système de communication unifiée qui permet aux entreprises de gérer facilement les appels entrants, partager les documents, organiser des visioconférences, visualiser les statuts des employés, etc. Notre rôle consiste à fournir à nos clients un support efficace à leur business afin qu'ils puissent se concentrer pleinement sur celui-ci. Pour le marketing digital et la création de sites web, nous disposons de nos propres équipes d'experts en interne."

## Dynamique positive

Active dans l'ensemble de la Wallonie ainsi qu'à Bruxelles, GIP lorgne également la Flandre où elle envisage à terme de s'étendre via d'éventuelles acquisitions. Mais pour le moment, elle vise d'abord à se renforcer sur le marché wallon. "Nous continuons à maintenir un taux de croissance élevé, explique Eric Gryson. A la fois en étoffant nos effectifs et via l'acquisition de sociétés. La croissance externe représente 50% de notre croissance totale." Entreprise dynamique, GIP n'éprouve pas trop de difficultés à recruter d'autant que la diversité de ses activités séduit les profils les plus variés. La moyenne d'âge du personnel est très jeune: sous les 30 ans. "Nous avons une politique attrayante, et outre la variété dans le travail, le fait que nous soyons en croissance offre des possibilités à nos collaborateurs de progresser au sein du groupe et de découvrir de nouveaux métiers", conclut le CEO. **t**

➔ ERIC GRYSON,  
CEO

"Notre croissance offre des possibilités à nos collaborateurs."



LAURÉATE POUR LES PETITES ENTREPRISES :  
LOUIS ET ANDRÉ COLSON

## Succès familial

Implantée à Méan, l'entreprise familiale spécialisée dans le chauffage et le sanitaire s'est développée localement auprès d'une clientèle croissante de particuliers. GUY VAN DEN NOORTGATE

Colson Louis et André a été fondée il y a bientôt 50 ans à Méan par le grand-père (Louis) et le père (André) de l'actuel dirigeant, Laurent Colson. C'est sous la houlette de ce dernier que l'entreprise familiale a enregistré ces dernières années une belle progression qui lui vaut de figurer au top de notre classement. "L'origine de l'entreprise remonte même à mon arrière-grand-père Léon qui était maréchal-ferrant, rappelle Laurent Colson. C'est dans les années 1970 que mon grand-père et mon père ont créé la société. D'une quincaillerie de village, ils

se sont rapidement orientés vers la vente de poêles à mazout. C'était alors la mode. Aujourd'hui, nous en vendons un ou deux par an à des personnes qui n'ont jamais connu que cela. En revanche, nous en remplaçons régulièrement, notamment par des pompes à chaleur. Comme ces dernières fonctionnent à l'électricité, nous installons aussi des panneaux photovoltaïques." Ayant succédé à son père, qui continue à travailler au sein de l'entreprise, il y a une quinzaine d'années, Laurent Colson a alors engagé son premier ouvrier et, de

chaudière en sanitaire, a progressivement étoffé les effectifs. Aujourd'hui, Colson Louis et André emploie 25 personnes, dont cinq secrétaires. "La partie administrative est cruciale dans notre activité qui est essentiellement orientée vers les particuliers, nécessitant un suivi rigoureux, précise l'administrateur. En ce qui concerne les ouvriers, je n'ai jamais vraiment éprouvé de difficultés à recruter. C'est souvent l'un de nos collaborateurs qui nous conseille l'une ou l'autre personne qui pourrait nous rejoindre."

### Gestion complète

Stratégiquement située à l'intersection des provinces de Namur, Luxembourg et Liège, la PME namuroise est active localement. "Notre clientèle principale est constituée de particuliers propriétaires de résidences secondaires, enchaîne Laurent Colson. Parmi lesquels, on compte 40% de néerlandophones. Parmi les raisons qui expliquent notre croissance, on peut mentionner le fait que nous prenons en charge la gestion complète de l'installation, l'aménagement ou la rénovation de sanitaires et de salles de bain. En d'autres termes, le client n'a pas à se soucier de plusieurs corps de métier. De plus, nous sommes réputés pour intervenir rapidement lorsqu'il y a un problème. Enfin, il faut également ajouter que nous avons eu énormément de travail en 2021 suite aux inondations qui ont frappé notre région, notamment à Durbuy." Au final, la réputation de qualité et de sérieux de l'entreprise familiale incarnée aujourd'hui par Laurent Colson s'est révélée la meilleure publicité pour notre lauréate, notamment via le bouche à oreille dans la communauté néerlandophone sans cesse croissante en Ardenne. **t**



MICHEL HOUEY

● LAURENT COLSON, ADMINISTRATEUR  
"Le bouche à oreille est notre meilleure publicité."